



Полезные советы

**Блокнот  
фрилансера**

Составитель Юлия Полюшко

**Коллектив авторов**  
**Юлия Полюшко**  
**Блокнот фрилансера**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=17799609](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17799609)*

*ISBN 978-5-4474-4868-4*

**Аннотация**

В этой книге я хочу поделиться с вами советами по составлению контента, ведению бизнеса в Интернете, привлечению клиентов в бизнес, которые мне удалось собрать из различных источников за пять лет.

# Содержание

Предисловие	5
Контент	8
Конец ознакомительного фрагмента.	13

# **Блокнот фрилансера**

*Составитель* Юлия Полюшко

ISBN 978-5-4474-4868-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Предисловие

Здравствуйтесь, уважаемые читатели, уважаемые фрилансеры! Вы выбрали или собираетесь выбрать очень замечательное занятие – работа на себя, где вы сами себе хозяин и никто вам слова против не скажет. Но работа на себя это тоже работа и поэтому на полное расслабление не рассчитывайте.

Фриланс предполагает использование своих навыков, умений и увлечений по своему усмотрению, будь то предложение своих услуг через различные доски объявлений онлайн или оффлайн, либо же создание собственного электронного ресурса (сайта, блога, лэндинга) и продвижения через него.

Есть два варианта создания своего электронного ресурса. Первый предполагает обращение к профессионалам и заказа вашего сайта у них. Вариант довольно перспективный, вам под ключ сделают красивый дизайн, профессиональную административную панель и обеспечат высокое юзабилити для посетителей вашего ресурса. Но такое бывает лишь в двадцати случаях из ста, возможно, сайт который вам сделают будет совершенно неудобен для посетителей, а для вас совершенно не понятен в управлении.

Поэтому наиболее выигрышным будет второй вариант – создание сайта вами самостоятельно. Это не так страшно,

как кажется на первый взгляд. На сегодняшний день в Интернете существует множество ресурсов, предлагающих самому и бесплатно создать собственный сайт. Почему он выигрышный? Во-первых, вы поймете хотите ли вы вести собственный электронный ресурс, хватит ли у вас дисциплины для написания контента и постоянного его совершенствования. И, если вы поймете, что это все-таки ваше, вы уже подключите собственный домен. Во-вторых, вы и только вы знаете какие элементы юзабилити будут важны для вашей целевой аудитории на вашем ресурсе. В-третьих, вы наберетесь опыта создания сайтов и создадите их несколько для себя и, возможно, уже монетизируете этот навык и он будет приносить вам дополнительный доход. Вот почему данный вариант является наиболее правильным для фрилансера, а тем более, для начинающего фрилансера.

Блокнот фрилансера – не является книгой, где красной нитью доносится конкретная мысль. Это хаотичные записи, сделанные мной когда-то, в обычный блокнот, обычной ручкой.

В этой книге я хочу поделиться с вами советами по составлению контента, ведению бизнеса в Интернете, привлечению клиентов в бизнес, которые мне удалось собрать из различных источников за пять лет.

Надеюсь, что эти советы помогут вам вести свой электронный ресурс и помогут понять, что вы встали на правильный путь – путь фриланса!

*Юлия Полошко*

# Контент

## **20 типов контента, обреченного на успех**

Который напоминает, что жизнь коротка;

Который напоминает о том, что мечты сбываются;

Который заставляет поверить в нечто большее;

Который напоминает о том, что нас любят;

Который напоминает о забытых истинах;

Который имеет неожиданную концовку;

Который рассказывает увлекательную историю;

Который мотивирует;

Который заставляет улыбаться;

Который заставляет плакать;

Который раскрывает секреты;

Который удивляет;

Который заставляет не сдаваться;

Который напоминает о том, что все люди едины;

Который напоминает о том, что есть нечто большее;

Который подтверждает наши предположения;

Который подвергает сомнению наши предположения;

Который одновременно обучает и развлекает;

В котором Давид побеждает Голиафа;

Который заставляет по новому взглянуть на обычные ве-

щи.

## **Контент идеи**

полезные статьи;

интервью с профессионалами в вашей сфере;

обзоры книг, сайтов, продуктов;

истории успеха;

новости;

опровержения;

переведите иностранную книгу и выложите фрагмент

и за деньги предложите скачать полную версию;

разместите тематическую подборку видео с You Tube;

составляйте список лучших сайтов и книг по вашей тема-

тике;

публикуйте статьи, содержащие практические рекоменда-

ции;

расскажите о каком – либо действии: почему его стоит выполнять, что оно даст читателям;

разберите часто встречаемые ошибки в вашей сфере;

расскажите чего не стоит делать;

размещайте советы от имени известной личности;

оспаривайте сложившиеся стереотипы.

## **17 типов контента, которые распознает гугл**

Интервью с экспертами в отрасли;

Списки советов, рейтинги;

Информационные ресурсы;

Кросс посты;

Голосования и опросы;  
Обновления старых постов;  
Обзор, анонс;  
Сравнения;  
Новости;  
Кейсы, исследования;  
Громкие высказывания;  
Расскажите историю;  
Прогнозы;  
Статьи что, если;  
Глупый и смешной контент;  
Конкурсы;  
Прайсы на продукцию.

## **58 приемов создания побуждающего контента**

придумайте и напишите заголовок;

пропишите основные подзаголовки;

не забывайте о подписях, люди хотят обработанную информацию;

приводите в восторг первым абзацем текста;

побудите к действию последним абзацем;

создайте привлекательные на ваш взгляд маркированные списки;

не разочаровывайтесь;

расскажите в заголовке о преимуществах и выгодах;

завладейте вниманием;

дайте конкретику в заголовке;  
не умничайте;  
не пытайтесь оригинальничать;  
постоянно практикуйте написание заголовков;  
пишите осознанно, понимая цель;  
используйте эффективные реплики;  
избегайте банальностей;  
удивите читателя;  
дайте конкретные детали;  
пишите яркие прилагательные;  
рассказывайте истории;  
заставляйте читателей чувствовать и ощущать;  
не бойтесь метафор;  
используйте сочетание потому что;  
предвосхищайте возражения;  
постоянно стимулируйте дальнейшее прочтение текста;  
дайте статистику;  
продавайте только истинные выгоды;  
любите свой продукт;  
укажите читателю на пробелы в его знаниях;  
не думайте, что люди знают все;  
пишите о том, что знаете наверняка;  
задействуйте оба полушария читателя;  
не пытайтесь продать, пока не презентовали товар;  
оформите четкий призыв к действию;  
поймите своего читателя;

не пишите для всех;  
будьте проще;  
захватите читателя;  
представьте себя незаурядно;  
говорите понятным общепотребительным языком;  
избегайте жаргонизмов и профессионализмов;  
не принижайте читателя;  
будьте милы;  
планируйте время;  
прочтите текст задом наперед;  
используйте программы для проверки текста;  
исправляйте текст в бумажном варианте;  
читайте тексты вслух;  
сделайте контент проще;  
проверьте ошибки;  
дайте бой несодержательным клише;  
делайте коротким первое предложение;  
не используйте избыточные конструкции;

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.